

УДК 346.9

DOI <https://doi.org/10.51989/NUL.2026.2.34>

МЕЖІ СВОБОДИ КОНКУРСНОГО КЕРУЮЧОГО ПІД ЧАС РЕАЛІЗАЦІЇ МАЙНА ЗА ЗАКОНОДАВСТВОМ АНГЛІЇ

Зимненко Євгеній Віталійович,

orcid.org/0009-0003-7012-7920

аспірант

Науково-дослідного інституту приватного права і підприємництва

імені академіка Ф. Г. Бурчака

Національної академії правових наук України,
адвокат Адвокатського об'єднання «А. Д. ХОК»



Англійська модель реалізації майна в процедурі неспроможності боржника побудована на поєднанні широкої дискреції конкурсного керуючого та високого порогу судового контролю. З одного боку, конкурсний керуючий має право самостійно обирати спосіб продажу активів – публічний аукціон або приватний договір, а також визначати ціну, умови продажу та поділ майна на лоти. З іншого боку, механізми судового нагляду та оскарження дій ліквідатора кредитором виявляються практично неефективними через надзвичайно високий стандарт втручання: суд готовий скасувати рішення ліквідатора лише тоді, коли воно є абсолютно нерозумним, абсурдним або хибним. Такий підхід, покликаний захистити ліквідатора від постійних судових спорів та забезпечити оперативність процедури, фактично залишає кредиторів беззахисними перед одноосібними рішеннями.

У статті досліджено нормативне закріплення повноважень ліквідатора, зокрема щодо продажу майна, а також особливості реалізації забезпеченого майна, де заставний кредитор зберігає право самостійного продажу поза межами загальної маси. Проаналізовано судову практику, яка формує подвійний стандарт перевірки дій ліквідатора: матеріальний (абсурдність рішення) та процедурний (врахування належних факторів, необхідність професійної консультації).

Проведено порівняння з українською моделлю, яка, на відміну від англійської, встановлює виключно аукціонний спосіб продажу через систему електронних торгів, що забезпечує прозорість, але позбавляє процедуру гнучкості при реалізації специфічних активів. Зроблено висновок про неможливість прямого запозичення англійської моделі в Україну через різний рівень довіри до керуючих та відсутність розвиненого професійного саморегулювання. Водночас окремі елементи – зокрема можливість приватного продажу за згодою комітету кредиторів – можуть бути імplementовані за умови посилення судового контролю.

Ключові слова: конкурсний керуючий, ліквідатор, реалізація майна, дискреційні повноваження, судовий контроль, приватний продаж, публічний аукціон, забезпечений кредитор, законодавство Англії, Кодекс України з процедур банкрутства.

Zymnenko Yevhenii. Limits of freedom of the competition manager during the sale of property under the law of England

The English model of property sales in the debtor's insolvency procedure is built on a combination of broad discretion of the bankruptcy trustee and a high threshold of judicial control. On the one hand, the bankruptcy trustee has the right to independently choose the method of selling assets – public auction or private contract, as well as to determine the price, terms of sale and division of property into lots. On the other hand, the mechanisms of judicial supervision and appeal of the liquidator's actions by creditors are practically ineffective due to the extremely high standard of intervention: the court is ready to cancel the liquidator's decision only when it is absolutely unreasonable, absurd or erroneous. Such an approach, designed to protect the liquidator from constant litigation and ensure the efficiency of the procedure, actually leaves creditors defenseless against unilateral decisions.

The article examines the regulatory consolidation of the powers of the liquidator, in particular regarding the sale of property, as well as the peculiarities of the sale of secured property, where the mortgagee retains the right to independently sell outside the general mass. The judicial

practice is analyzed, which forms a double standard for checking the liquidator's actions: material (absurdity of the decision) and procedural (taking into account appropriate factors, the need for professional advice).

A comparison is made with the Ukrainian model, which, unlike the English one, establishes exclusively an auction method of sale through an electronic trading system, which ensures transparency, but deprives the procedure of flexibility in the sale of specific assets. The conclusion is made about the impossibility of directly borrowing the English model in Ukraine due to the different level of trust in managers and the lack of developed professional self-regulation. At the same time, individual elements – in particular, the possibility of private sale with the consent of the creditors' committee – can be implemented subject to increased judicial control.

Key words: *bankruptcy manager, liquidator, sale of property, discretionary powers, judicial control, private sale, public auction, secured creditor, English legislation, Code of Ukrainian Bankruptcy Procedures.*

Постановка проблеми. Як слушно зауважує Поляков Р. Б., процедура неспроможності в Англії характеризується тим, що саме процедура winding up виступає уособленням неспроможності [1, с. 182]. Однак попри зовнішню структурність та збалансованість, ця модель приховує глибоку внутрішню суперечність, особливо в контексті продажу майна.

З одного боку, конкурсний керуючий, який в англійській процедурі неспроможності діє у якості ліквідатора, наділяється широкими дискреційними повноваженнями обирати спосіб реалізації активів (публічний аукціон або приватний договір), що має забезпечити максимізацію вартості майна для кредиторів. З іншого боку, механізми контролю – судовий нагляд та право кредиторів на оскарження, виявляються практично неефективними через надмірно високі стандарти втручання.

Судова практика встановлює поріг для оскарження на рівні «абсолютної нерозумності та абсурдності» або «хибності» рішень ліквідатора. Довести «абсурдність» рішення, особливо коли воно стосується специфічних активів та унікальних ринкових умов, - завдання, яке межує з неможливим. Відтак кредитори, формально маючи право на оскарження, фактично залишаються беззахисними перед одноосібними рішеннями ліквідатора, який отримує нічим не обмежену свободу визначати долю майна боржника.

Ця проблема набуває особливої гостроти в контексті пошуку оптимальної моделі для України, де законодавство встановлює імперативний аукціонний спосіб продажу через електронний

публічний аукціон. Такий підхід, гарантуючи прозорість, водночас позбавляє процедуру гнучкості, роблячи її неефективною для реалізації специфічних активів. Виникає закономірне питання: чи можливе запозичення англійської гнучкості без імплементації властивої їй проблеми безконтрольності ліквідатора, і які запобіжники здатні забезпечити реальний, а не декларативний захист прав кредиторів?

Мета дослідження. Метою даного дослідження є комплексний аналіз правового регулювання продажу майна боржника в процедурі неспроможності за правом Англії, виявлення внутрішньої суперечності між широкою дискрецією ліквідатора та ефективністю механізмів контролю, а також порівняння з відповідними положеннями законодавства України для окреслення потенційних ризиків та переваг при можливій імплементації окремих елементів англійської моделі у вітчизняне законодавство про банкрутство.

Аналіз сучасних досліджень і публікацій. Теоретичну основу дослідження склали праці провідних іноземних та українських науковців у сфері неспроможності (банкрутства), зокрема: Поляков Р. Б., Поляков Б. М., Чорна Ю. В., Станціоне Д., Флуд Д., Скордакі Е., Гуд Р. Разом із тим інститут реалізації майна боржника в англійській процедурі неспроможності досі не отримав належного висвітлення, що є особливо актуальним у контексті пошуку можливостей для вдосконалення національної моделі на основі досвіду розвинених держав.

Виклад основного матеріалу. Англійське право в сфері неспроможності

вирізняється особливою законодавчою філософією, орієнтованою на виведення з ринку неефективних підприємств задля загального блага економічної системи, про що слушно зазначає Станціоне Д. [2, с. 120]. Схожої думки дотримується і Чорна Ю. В., яка вказує, що в основі англійської системи банкрутства лежить прагнення до ефективного перерозподілу активів та захисту інтересів кредитного ринку. [3, с. 69] Тобто ця філософська основа визначає системний підхід законодавця до ліквідаційної процедури: вона покликана не зберігати неспроможність боржника, а забезпечити максимально ефективно вивільнення активів шляхом продажу для їх повернення в економічний оборот. Інших поглядів дотримуються Флуд Д., Скордакі Е., які зазначають, що «процедури ліквідації означають кінець не лише компанії, а й самого бізнесу» [4, с. 3].

На нашу думку, процедура неспроможності в англійському праві на противагу таким превентивним процедурам як *administration* (процедура реорганізації) та *companies voluntary arrangements* (процедура добровільного врегулювання), гарантує завершення діяльності неефективних підприємств та перерозподіл їхніх активів шляхом продажу покупцям, які спроможні задіяти такі активи в своїй діяльності. Саме такий підхід дозволяє зберегти «економічне ядро» бізнесу, навіть якщо його юридична оболонка припиняє існування.

Нормативне втілення цього механізму реалізується через *Insolvency Act 1986* [5] (далі – Закон про неспроможність) та *The Insolvency (England and Wales) Rules 2016* [6] (далі – Правила про неспроможність 2016). Аналіз цих нормативно-правових актів дозволяє простежити, як філософія перерозподілу активів шляхом їх продажу від компаній, які ліквідуються до нових власників, які спроможні задіяти це майно в своїй діяльності. Як зазначає Поляков Р. Б. «у сучасному конкурсному процесі зберігається тенденція дуалізму у правовому регулюванні. До країн, у яких має місце така тенденція, належить Англія» [7, с. 617], а тому досягнення цієї мети ми маємо оцінити через повноваження конкурсного керуючого,

що у процедурі *winding up* перебуває в статусі – *liquidator* (далі – ліквідатор).

Відповідно до ст. 143 Закону про неспроможність головні функції ліквідатора у процедурі неспроможності зводяться до організації прийняття майна боржника, його відчуження з метою отримання грошових коштів та подальшого спрямування виручених сум на задоволення вимог кредиторів, а у випадку перевищення активів над зобов'язаннями – на користь осіб, які мають законні підстави на отримання такого залишку.

Відповідно до ст. 167 Закону про неспроможність в процедурі *winding up* ліквідатор може скористатися будь-якими повноваженнями, зазначеними в частинах 1–3 Додатку 4 (*SCHEDULE 4*) Закону про неспроможність. В свою чергу п. 6 ч. 3 Додатку 4 Закону про неспроможність передбачено повноваження ліквідатора продавати будь-яке майно компанії на публічних торгах або за приватним договором з правом передати його повністю будь-якій особі або продати його частинами.

Наведені положення Закону про неспроможність демонструють цілісний підхід англійського законодавця до регулювання діяльності ліквідатора в ліквідаційній процедурі. Фактично стаття 143 Закону про неспроможність визначає кінцеву мету його роботи – забезпечити, щоб активи компанії були зібрані, реалізовані та розподілені між кредиторами. Це положення встановлює чіткий вектор діяльності ліквідатора, орієнтуючи його на досягнення максимально можливого результату для кредиторів та відповідно виведення компанії з ринку, даючи нове життя її активам у нових власників.

Водночас п. 6 ч. 3 Додатку 4 Закону про неспроможність надає ліквідатору необхідний для досягнення цієї мети інструментарій. Як вбачається з аналізу цієї норми, законодавець свідомо уникає встановлення єдиного, уніфікованого способу продажу майна, натомість наділяючи ліквідатора широкими дискреційними повноваженнями обирати між публічним аукціоном та приватним продажем. При цьому ліквідатор має право реалізовувати майно як єдиним лотом, так і частинами, що є особливо важливим

при ліквідації підприємств зі складними або різнорідними активами. Така гнучкість є ключем до максимізації вартості, адже різні активи можуть потребувати різних підходів до продажу. На нашу думку саме в цьому аспекті англійське право має беззаперечну перевагу над українським, де Кодекс України з процедур банкрутства [8] (далі – КУзПБ) передбачає виключно аукціонний спосіб продажу через систему електронних торгів. П. 7.76. Правил про неспроможність 2016 передбачає, що ліквідатор наділяється повноваженнями, які у звичайних умовах належать суду: стягнення активів боржника та їх використання для розрахунків з кредиторами. Виконуючи ці функції, ліквідатор діє як посадова особа суду, що забезпечує можливість судового контролю за його діями.

Відповідно до п. 7.77. Правил про неспроможність якщо закон або Правила вимагають отримання ліквідатором дозволу на здійснення певного повноваження, такий дозвіл не може надаватися в загальній формі, а має стосуватися виключно конкретного, заздалегідь визначеного способу реалізації цього повноваження. Іншими словами, кожен окремий випадок при необхідності потребує окремого дозволу.

В свою чергу Гуд Р. зазначає, що ліквідатор наділений правом продавати будь-яке майно боржника на публічному аукціоні або за приватним договором без отримання дозволу з боку суду. [9, с. 155]. Певним чином ця думка відповідає п. 4 ст. 168 Закону про неспроможність згідно з якою ліквідатор повинен на власний розсуд управляти активами та їх розподіляти між кредиторами. Натомість варто зазначити, що дискреція конкурсного керуючого з реалізації наданих йому Додатком 4 повноважень не є безмежною. Так, суд зберігає над цим контроль, водночас, інші кредитори та учасники боржника (ориг. *contributories*) можуть звертатися до останнього стосовно згаданих питань (ч. 3 ст. 167 Закону про неспроможність). Відтак, є всі підстави говорити про певне балансування.

Відповідно до ч. 3 ст. 168 Закону про неспроможність ліквідатор може звернутися до суду за вказівками щодо будь-

якого конкретного питання, що виникає під час ліквідації. Це положення відіграє роль своєрідного «запобіжника» в англійській моделі ліквідації. Воно не встановлює обов'язку звертатися до суду, а лише надає ліквідатору право отримати судове роз'яснення у складних або спірних ситуаціях.

Таким чином, в англійському праві вибудовується складна, але збалансована конструкція: ліквідатор має широку свободу вибору способу продажу для досягнення максимальної виручки, але ця свобода урівноважується судовим контролем та правом кредиторів оскаржувати його дії. Такий підхід покликаний забезпечити баланс між оперативністю ліквідаційної процедури та захистом прав її учасників. В Україні ж, за відсутності такої гнучкості та за наявності сталої практики зловживань, досягти подібного балансу значно складніше, хоча запровадження системи «Прозорро.Продажі» і дало певний позитивний ефект.

Враховуючи дуалізм у правовому регулюванні неспроможності юридичних осіб та фізичних осіб за законодавством Англії за доцільне аналіз положень, які регулюють порядок банкрутства фізичної особи. Так, в ст. 305 Закону про неспроможність визначено, що функціональне призначення конкурсного керуючого в процедурі банкрутства фізичної особи також як і у ліквідатора в процедурі ліквідації полягає у прийнятті майна боржника, його реалізації та подальшому розподілі отриманих коштів між кредиторами; водночас особливістю його правового статусу є здійснення управління активами банкрута із наданням права діяти на власний розсуд у межах визначеного нормативного регулювання.

Відповідно до ст. 314 Закону про неспроможність конкурсний керуючий в процедурі банкрутства фізичної особи здійснює будь-які повноваження, зазначені в частинах 1 та 2 Додатку (SCHEDULE) 5. В п. 9 ч. 2 цього додатку передбачено право конкурсного керуючого продати будь-яке майно або його частину, яка входить до складу майна банкрута (фізичної особи) в тому числі "goodwill" (вартість ділової репутації) та дебіторську заборгованість будь-якого підприємства.

Конкурсний керуючий у справі про банкрутство фізичної особи відповідно до ч. 2 ст. 303 Закону про неспроможність наділений правом звернутися до суду за роз'ясненням та вказівками щодо будь-якого конкретного питання, що виникає в рамках банкрутства.

Проведений аналіз засвідчує, що англійська модель продажу майна в процедурах неспроможності будується на системній єдності підходів до ліквідації юридичних осіб та банкрутства фізичних осіб, де ключову роль відіграє широка дискреція особи, яка здійснює процедуру.

Разом із тим, окремо слід звернути увагу на особливості продажу майна, яке є предметом забезпечення.

Відповідно до положень ст. 248 Закону про неспроможність, забезпеченим кредитором (secured creditor) визнається кредитор компанії, вимога якого забезпечена заставою майна цієї компанії; незабезпечений кредитор (unsecured creditor) тлумачиться як особа, що не має такого забезпечення. Під забезпеченням у розумінні цього Закону, стосовно Англії та Уельсу, розуміється будь-яка іпотека, обтяження, застава або інший вид забезпечення.

Як зазначає Поляков Б. М. «що ж стосується забезпечених вимог, то заставні кредитори можуть реалізувати утримуване ними майно на свій розсуд» [10, с. 532].

Вказане також підтверджується п. 7 судового рішення № CR-2023-004410 (індивідуальний номер цитування [2025] EWHC 1786 (Ch)) Високого Суду Англії та Уельсу від 14.07.2025, де зазначено: «... це не стосується випадків, коли забезпечений кредитор прагне скористатися своїм правом на продаж. Забезпечене майно та виручка від його продажу не входять до загального фонду, доступного для розподілу pari passu серед кредиторів... Таким чином, не було б жодної підстави, на якій стаття 130 (2) могла б перешкодити продажу в цьому випадку. Те, що саме така позиція також підтверджується справою *Sowman v David Samuel Trust Ltd* [1978] 1 WLR 22, в якій суд постановив, що примусова ліквідація не впливає на повноваження призначеного конкурсного керуючого розпоряджатися майном компанії, що підлягає обтяженню» [11].

Як слушно зауважує Маркхем Р., старший юрист Squire Patton Boggs, положення статті 130 (2) Закону про неспроможність спрямоване на дві мети: недопущення порушення принципу pari passu через надання переваги окремим кредиторам та уникнення зайвих судових витрат, адже законодавство про неспроможність вже передбачає належний механізм розгляду вимог. Цей підхід однаковою мірою стосується і мораторію у справах про банкрутство [12].

Отже, право забезпеченого кредитора самостійно реалізувати заставлене майно є невід'ємним елементом англійської моделі неспроможності, яке зберігається навіть у ліквідаційній процедурі.

Після розгляду законодавчих положень та доктринальних поглядів на повноваження конкурсного керуючого в частині продажу майна, логічно звернутися до того, як ці норми тлумачаться та застосовуються на практиці задля визначення меж судового контролю. Адже саме судова практика наповнює абстрактні законодавчі формулювання реальним змістом, демонструючи, де проходить межа між допустимою дискрецією ліквідатора та зловживанням нею.

Більш того, відповідно до ч. 5 ст. 168 Закону про неспроможність у разі порушення прав дією або рішенням ліквідатора, заінтересована особа може звернутися за судовим захистом. Суд, розглянувши відповідне звернення, може підтвердити, скасувати або змінити оскаржуване рішення, а також винести будь-яке інше розпорядження, яке вважатиме справедливим.

Аналогічно, за ч. 1 ст. 303 Закону про неспроможність суд уповноважений переглядати будь-які дії, рішення або бездіяльність конкурсного керуючого в процедурі банкрутства фізичної особи за заявою банкрута, кредитора чи іншої заінтересованої особи. При цьому за результатом такого перегляду суд може підтвердити, скасувати або змінити відповідні рішення або надати конкурсному керуючому вказівки щодо подальшого ведення ним справи або вжити будь-яких інших заходів, які вважатиме доцільними для справи.

Тобто вказані норми є різновидом судового контролю за діяльністю

конкурсного керуючого під час здійснення ними своїх повноважень.

Як вбачається із п. 57 судового рішення №CR-2025-006121 (індивідуальний номер цитування [2026] EWHC 282 (Ch)) Високого Суду Англії та Уельсу від 12.02.2026 [13] у період між висуненням кандидатур учасників та висуненням кандидатур кредиторів перший ліквідатор має право здійснювати всі повноваження, зазначені в частинах 1–3 Додатку 4 Закону про неспроможність 1986 року, лише за санкції суду, окрім повноважень, викладених у статті 166 (3), які включають повноваження розпоряджатися швидкопливними товарами та іншими товарами, вартість яких, ймовірно, зменшиться, якщо їх не буде негайно продано. Це рішення чітко окреслює виняток із загального правила судового контролю, надаючи ліквідатору оперативну свободу лише там, де зволікання загрожує знищенням вартості активу.

Проте питання меж судового втручання у дії ліквідатора не вичерпується процедурними моментами. Ключовим є розуміння того, за яких обставин суд взагалі готовий переглядати рішення ліквідатора, прийняті в межах його дискреційних повноважень. У судовому рішенні Апеляційного суду Англії та Уельсу від 21.05.1996 у справі № CHANI 95/0344/V (індивідуальний номер цитування [1996] EWCA Civ 1349) суд визначив такі межі судового контролю: «суд втрутиться в дії ліквідатора лише тоді, коли він зробив щось настільки абсолютно нерозумне та абсурдне, що жодна розумна людина не зробила б цього» [14].

Під час розгляду вказаної справи суддя першої інстанції, застосовуючи цей критерій, додав, що оцінка дій ліквідатора може здійснюватися за аналогією з тестом “Wednesbury”, який передбачає перевірку не лише кінцевої абсурдності рішення, але й того, чи врахував ліквідатор належні фактори. Апеляційний суд, хоча й висловив певне застереження щодо доречності перенесення термінології адміністративного права у цю сферу, не визнав такий підхід помилковим. Він підтвердив, що ліквідатор може діяти абсолютно нерозумно, зокрема, коли продає актив, не врахувавши очевидної мож-

ливості отримати кращу пропозицію від іншої особи [14].

Разом із тим Апеляційний суд скасував усунення ліквідатора з посади, зазначивши, що хоча він припустився «серйозної помилки, але вона була чесною; його чесність і добросовісність не ставилися під сумнів» [14]. Таким чином, навіть коли угода ліквідатора визнається недійсною, це не є автоматичною підставою для його усунення.

Отже, у цьому рішенні суд окреслив подвійний стандарт перевірки дій ліквідатора: матеріальний (абсурдність самого рішення) та процедурний (врахування належних факторів та необхідність отримання професійної консультації там, де це є очевидним). Водночас суд наголосив, що втручання в дії ліквідатора є винятком і допустиме лише за дуже виняткових обставин.

Подальший розвиток цієї логіки знаходимо в більш сучасній судовій практиці. У судовому рішенні Високого суду Англії та Уельсу від 25.11.2022 у справі № 166 та 167 (індивідуальний номер цитування [2022] EWHC 2973 (Ch)) [15] були висловлені висновки, що суд втручається лише у випадку шахрайства або недобросовісності з боку конкурсного керуючого, або ж поведінка чи прийняття ним рішень є не просто неправильними, а й можуть бути належним чином охарактеризовані як хибні, тобто настільки абсолютно необґрунтовані та абсурдні, що жодний розумний конкурсний керуючий не вчинив б цього. У п. 39 судового рішення суд наголосив, що в цьому контексті «хибність» не пов'язана з шахрайством або недобросовісністю. [15].

Як зазначає Джордан К., аналізуючи це рішення, ключовим є розуміння того, що конкурсний керуючий має діяти не нейтрально, а навпаки – активно просувати інтереси кредиторів, адже саме вони є головними бенефіціарами процедури [16].

Таким чином, сучасна практика підтверджує високу планку для оскарження дій ліквідатора, залишаючи йому широке поле для професійного розсуду. Проте він має діяти так, щоб забезпечити задоволення вимог кредиторів.

Саме для того, щоб мінімізувати ризик такої «хибності» та уніфікувати підходи

до прийняття рішень, професійна спільнота розробила Положення про практику неспроможності (ориг. *Statements of Insolvency Practice*, далі -Положення про практику неспроможності) [17]. Як впливає з положення про практику неспроможності № 1, ліквідатор у своїй діяльності, зокрема при виборі способу продажу майна, повинен не просто уникати абсурдності, а свідомо дотримуватись принципів чесності, об'єктивності, професійної компетентності та ретельності. Тобто ми бачимо терміни, які є досить широкими та містять великий обсяг дискреційності. Українське законодавство, навпаки, має чітко прописані норми поведінки арбітражного керуючого в КУЗПБ, що робить їх менш залежними від самоврядних професійних документів, які в Англії відіграють ключову роль.

Така законодавча конструкція свідчить про високий рівень правосвідомості та довіри до ліквідатора та визнання того, що ефективна ліквідація потребує оперативності та гнучкості у прийнятті комерційних рішень.

Тобто, законодавець здійснює поєднання імперативного обов'язку продати майно та розподілити кошти між кредиторами та гнучкого інструментарію його виконання, який полягає у самостійності обрання ліквідатором способу продажу майна визначення його ціни, умов продажу та поділу його на частини. Це створює правовий механізм, що дозволяє ліквідатору діяти найбільш ефективно з урахуванням специфіки конкретних активів. Такий підхід забезпечує баланс між публічністю процедури (при аукціоні) та оперативністю й економічною доцільністю (при приватному продажу), що в кінцевому підсумку слугує досягненню головної мети ліквідації – максимально можливого задоволення вимог кредиторів.

Але здійснюючи більш глибокий аналіз, можна дійти висновку, що коли ліквідатор реалізує своє право на продаж майна, він має керуватися загальноприйнятими правилами щодо укладення угод, які знайшли своє відображення у *Sale of Goods Act 1979* [18] (далі – Закон про купівлю-продаж товарів). Цей закон визначає ключові засади для укладення прямих

угод та організації торгів, які однаковою мірою стосуються як звичайних комерційних відносин, так і ліквідаційних процедур про, що свідчать положення ст. 62 Закону про купівлю-продаж товарів. Так відповідно до вказаної статті правила неспроможності, що стосуються договорів купівлі-продажу, застосовуються до цих договорів, незалежно від будь-яких положень цього Закону. Тобто, будь-яка укладена угода щодо відчуження майна має бути укладена з урахуванням положень Закону про купівлю-продаж товарів з урахуванням обмежень Закону про неспроможність.

Звертаючись до ст. 57 Закону про купівлю-продаж товарів, ми бачимо доволі детальний опис порядку проведення аукціону. За загальним правилом, якщо майно виставляється на аукціон окремими лотами, кожен такий лот розглядається як самостійний предмет договору купівлі-продажу. Для ліквідатора це положення відкриває можливість гнучко формувати пропозицію: об'єднувати малоцінні активи у привабливі лоти або, навпаки, виділяти найліквідніше обладнання в окремі позиції.

Моментом укладення договору вважається завершення торгів щодо конкретного лота, яке фіксується аукціоністом у звичний спосіб – ударом молотка або іншим сигналом. До цього моменту учасник торгів має право відкликати свою ставку. Такий підхід створює здорове конкурентне середовище: учасники розуміють, що до останньої секунди вони не зв'язані своїми попередніми пропозиціями, що стимулює їх підвищувати ставки.

Важливо зазначити, що положення ст. 57 Закону про купівлю-продаж товарів також передбачає можливість встановлення резервної ціни, нижче якої майно не може бути продане. Це надзвичайно важливий механізм захисту інтересів кредиторів, який дозволяє ліквідатору уникнути реалізації активів за явно заниженою вартістю. В українській практиці аналогічну функцію виконує початкова ціна лота, визначена на підставі ціни сформованої ліквідатором, яка здебільшого ґрунтується на проведеній оцінці.

Окремо слід зупинитися на питанні участі продавця (тобто ліквідатора) в тор-

гах. За загальним правилом, ліквідатор не має права робити ставки особисто або через підставних осіб, якщо умови аукціону прямо не передбачають такого права.

Порушення цієї заборони може бути підставою для визнання продажу шахрайським за позовом покупця. Натомість, якщо право на участь у торгах було заздалегідь застережене, ліквідатор або уповноважена ним особа можуть робити ставки. Це дозволяє, зокрема, захищати резервну ціну від спроб зговору учасників аукціону.

Як Томпсон Е.: «комерційні аукціонні будинки сприяють продажу комерційної нерухомості та активів від імені компаній, що ліквідуються, через фізичні та онлайн-портали» [19]. Для нас це спостереження важливе в контексті порівняння з Україною. Українська площадка «Прозорро.Продажі» також забезпечує онлайн-доступ, однак вона є обов'язковою для всіх процедур. В Англії ж ліквідатор самостійно обирає формат – чи то традиційний аукціон із молотком, чи то сучасна онлайн-платформа. І це, на нашу думку, цілком виправдано, адже різні активи потребують різної аудиторії.

Повертаючись до аналізу приватного договору як альтернативного способу продажу, слід наголосити, що цей інструмент набуває особливого значення при реалізації специфічних активів або цілісних майнових комплексів. На відміну від аукціону, де ціна формується в результаті відкритого змагання, приватний договір передбачає прямі переговори ліквідатора з потенційним покупцем. Це дозволяє враховувати унікальні характеристики активу, обговорювати умови оплати, строки передачі майна та інші суттєві умови, які впливають на кінцеву ціну.

В українському праві така можливість відсутня, що іноді призводить до парадоксальної ситуації. Уявімо собі: ліквідується підприємство з унікальним обладнанням, яке має цінність лише для вузького кола гравців на ринку. В Україні таке майно, найімовірніше, не знайде покупця на відкритих торгах, оскільки широкий загал не розуміє його реальної вартості, а зацікавлені особи можуть не брати участі в аукціоні та чекати мак-

симального зниження вартості такого активу. В Англії ліквідатор має змогу зв'язатися з цими вузькими гравцями, провести переговори – і в результаті продати майно за ринковою ціною, яка на його думку, влаштує кредиторів.

Обираючи приватний договір, ліквідатор має усвідомлювати підвищені ризики оскарження його дій кредиторами або іншими зацікавленими особами. Ліквідатор повинен бути готовим продемонструвати, що він вжив усіх розумних заходів для пошуку покупців, провів належну оцінку активу та не допустив продажу за заниженою ціною. На практиці це означає залучення незалежних професійних оцінювачів, агентів з продажу, а також фіксацію всіх отриманих пропозицій та причин, з яких вони були відхилені або прийняті.

Окремий блок обмежень стосується продажу майна особам, пов'язаним з компанією, ліквідатором або заінтересованими особами. Ці обмеження покликані запобігти зловживанням та конфлікту інтересів. Відповідно до п. 7.74 Правил про неспроможність, якщо під час розгляду справ з майном боржника ліквідатор укладає будь-яку угоду з особою, яка є його партнером, суд може за заявою будь-якої зацікавленої особи скасувати угоду та зобов'язати ліквідатора відшкодувати компанії будь-які збитки, понесені внаслідок цього. Це положення є імперативним і спрямоване на забезпечення неупередженості ліквідатора.

Для розуміння українського контексту варто зазначити, що КУЗПБ також містить норми щодо заінтересованих осіб, однак ці положення концентруються саме на придбанні майна до відкриття провадження у справі про банкрутство.

Натомість англійське законодавство встановлює особливі вимоги до продажу майна особі, пов'язаній з компанією, під час самої ліквідаційної процедури. Відповідно до ст. 165 Закону про неспроможність, якщо ліквідатор відчужує майно компанії на користь пов'язаної з нею особи, він зобов'язаний повідомити про це ліквідаційний комітет (за умови його існування). Таке правило забезпечує додатковий рівень контролю з боку

представників кредиторів, які безпосередньо заінтересовані в тому, щоб відчуження не відбувалося за заниженою ціною на користь афілійованих осіб.

Ключове значення для застосування цих обмежень має визначення поняття «пов'язана особа». Відповідно до ст. 249 Закону про неспроможність, пов'язаною з компанією вважається особа, яка є її директором, особою, що безпосередньо здійснює управління нею, або асоційованою особою такого директора чи самої компанії. Поняття «асоційована особа» розкривається у ст. 435 цього Закону та охоплює широке коло родинних, ділових та корпоративних зв'язків.

Підсумовуючи ми можемо виявити глибоку внутрішню суперечність англійської конструкції продажу. Формально контроль за діями ліквідатора щодо продажу майна існує, але реально він проявляється в суб'єктивному судженні кожного конкретного судді. Тобто суд втручається лише тоді, коли дії ліквідатора є «абсолютно нерозумними та абсурдними» або кваліфікуються як «хибні». Ці критерії, покликані захистити ліквідатора від постійних судових спорів та забезпечити свободу дій, на практиці можуть створювати майже нездоланний бар'єр для кредиторів. Довести «абсурдність» рішення ліквідатора, особливо коли воно стосується специфічних активів та унікальних ринкових умов – завдання, яке на межі із неможливим.

Для розуміння особливостей англійської моделі варто порівняти її з українським підходом. Українська модель, на наш погляд, має як сильні, так і слабкі сторони в порівнянні з англійською. Система «Прозорро.Продажі» справді забезпечує високий рівень прозорості та рівний доступ для всіх охочих. Це безсумнівне досягнення українського законодавця. Але зворотним боком цієї прозорості є втрата гнучкості. Арбітражний керуючий в Україні не може вийти за межі аукціонної процедури, навіть коли це економічно недоцільно. В результаті неліквідні або специфічні активи часто не знаходять покупця, а кредитори не отримують належного задоволення своїх вимог.

Таким чином, на нашу думку, англійська модель продажу майна не життєздатна в українських реаліях, оскільки кредитори хоча і матимуть право на оскарження, але стандарти доведення настільки високі, що це право перетворюється на фікцію. Ліквідатор, знаючи про практичну неможливість судового втручання, отримує фактично нічим не обмежену свободу - він сам обирає спосіб продажу, сам визначає ціну, сам вирішує кому продавати (навіть пов'язаним особам, лише повідомивши комітет кредиторів). Система, створена для захисту кредиторів, залишає їх беззахисними перед рішеннями ліквідатора.

Висновки. За результатом проведеного дослідження було зроблено наступні висновки:

1. Встановлено, що англійська модель продажу майна в процедурах неспроможності будується на системній єдності підходів до процедури неспроможності юридичних осіб та банкрутства фізичних осіб, де ключову роль відіграє широка дискреція особи, яка здійснює процедуру.

2. Обґрунтовано, що реалізація майна в англійській процедурі неспроможності відбувається із застосуванням балансу між прозорістю продажу та дискрецією ліквідатора щодо вибору найоптимальнішого способу продажу.

3. Встановлено, що саме цей баланс між прозорістю продажу та дискрецією ліквідатора щодо вибору найоптимальнішого способу продажу забезпечує досягнення головної мети ліквідації – максимально можливого задоволення вимог кредиторів.

4. Доведено, що продаж майна шляхом укладення приватного договору дозволяє ліквідатору реалізовувати специфічні активи, недосяжні для аукціонного продажу, а ризики зловживань при цьому нівелюються диференційованими обмеженнями залежно від виду ліквідації (добровільна чи ліквідація судом).

5. Доведено, що пряме запозичення англійської моделі продажу майна в процедурі ліквідації боржника в українське законодавство неможливе через різний рівень довіри до арбітражних керуючих та відсутність розвиненої системи професійного саморегулювання.

6. Обґрунтовано, що окремі елементи англійської моделі, зокрема можливість продажу за прямим договором за згодою комітету кредиторів, можуть бути використані для вдосконалення українського законодавства за умови забезпечення підвищеного контролю з боку суду та комітету кредиторів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Поляков Р. Б. Проблематика конкурсних угод і досудового (превентивного) врегулювання боргових зобов'язань за правом Англії та Франції. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер.: Юриспруденція*. 2023 № 66. С. 178–190. DOI: <https://doi.org/10.32782/2307-1745.2023.66.37>
2. Stanzione D. Insolvency procedures and assets liquidation in Italy and the UK. *Corporate Ownership & Control*. Volume 22, Issue 3, 2025. P. 120–129. URL: <https://virtusinterpress.org/IMG/pdf/cocv22i3art9.pdf>
3. Чорна Ю. В. Світові системи банкрутства: господарсько-правовий аспект : дис. ... канд. юр. наук : 12.00.04 / інститут економіко-правових досліджень національна академія наук України, Київ, 2018. 292 с. URL: https://fpk.in.ua/images/biblioteka/3bac_pravo/Chorna-YU.-Svitovi-systemy-bankrutstva.pdf.
4. Flood J., Skordaki E. *Insolvency practitioners and big corporate insolvencies*. London: Certified Accountants Educational Trust. 1995. 48 p. URL: https://www.academia.edu/90968750/Insolvency_Practitioners_and_Big_Corporate_Insolvencies.
5. Insolvency Act 1986. URL: <https://www.legislation.gov.uk/ukpga/1986/45/contents>.
6. The Insolvency (England and Wales) Rules 2016. URL: <https://www.legislation.gov.uk/uksi/2016/1024/contents>.
7. Поляков Р. Б. кримінальна відповідальність у сфері неспроможності (банкрутства) в Англії. *Право і суспільство*. 2025. № 3. Т. 2. С. 615–623. DOI <https://doi.org/10.32842/2078-3736/2025.3.2.84>
8. Кодекс України з процедур банкрутства: Закон України від 18 жовтня 2018 року № 2597-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19#Text>.
9. Goode R. *Principles of corporate insolvency law*. Sweet & Maxwell. 2011, 211 p. URL: https://books.google.com.ua/books?hl=uk&lr=&id=mtK4kQIhEowC&oi=fnd&pg=PR1&dq=Principles+of+Corporate+Insolvency+Law&ots=wYWIBb_bBK&sig=VYfgSC-9g-CN-k-DTSSnSNHC2Tg&redir_esc=y#v=onepage&q=Principles%20of%20Corporate%20Insolvency%20Law&f=false.
10. Поляков Б. М. *Право неспроможності (банкрутства) в Україні: підруч. для студ. вищ. навч. закл. Київ : Ін Юре, С. 2011–560.*
11. Судове рішення Високого Суду Англії та Уельсу у справі № CR-2023-004410 (індивідуальний номер цитування [2025] EWHC 1786 (Ch)) від 14 липня 2025 року. URL: <https://www.bailii.org/ew/cases/EWHC/Ch/2025/1786.html>
12. Markham R. Stays on “actions” or “proceedings” when a company is in liquidation – what does this mean for secured creditors? (UK) 28.07.2025. URL: <https://www.restructuring-globalview.com/2025/07/stays-on-actions-or-proceedings-when-a-company-is-in-liquidation-what-does-this-mean-for-secured-creditors-uk/>.
13. Судове рішення Високого суду Англії та Уельсу у справі № CR-2025-006121 (індивідуальний номер цитування [2026] EWHC 282 (Ch)) від 12 лютого 2026 року. URL: <https://www.bailii.org/ew/cases/EWHC/Ch/2026/282.html>.
14. Судове рішення Апеляційного суду Англії та Уельсу у справі № CHANI 95/0344/B (індивідуальний номер цитування [1996] EWCA Civ 1349) від 21 травня 1996. URL: <https://www.bailii.org/ew/cases/EWCA/Civ/1996/1349.html>.
15. Судове рішення Високого суду Англії та Уельсу у справі № 166 and 167 (індивідуальний номер цитування [2022] EWHC 2973 (Ch)) від 25 листопада 2022. URL: <https://www.bailii.org/ew/cases/EWHC/Ch/2022/2973.html>.
16. Jordan K. A Year of Two Halves. Inaction by an Office Holder may be Perverse where Funding and Indemnities are Available. 20.12.2022 URL: <https://www.manolete-partners.com/news/view/a-year-of-two-halves>

17. Statements of Insolvency Practice. URL: <https://www.icaew.com/regulation/insolvency/sips-regulations-and-guidance/statements-of-insolvency-practice/statements-of-insolvency-practice-sips-england>.

18. Sale of Goods Act 1979. URL: <https://www.legislation.gov.uk/ukpga/1979/54>.

19. Thompson E. What is the role of an auction house during company liquidation? 18.04.2024. An Expert's Perspective BTG Eddisons. URL: <https://www.pugh-auctions.com/insights-tips-and-advice/what-is-the-role-of-an-auction-house-during-company-liquidation>



Стаття поширюється на умовах ліцензії
відкритого доступу (CC BY 4.0)

Дата першого надходження статті до видання: 14.04.2026

Дата прийняття статті до друку після рецензування: 12.05.2026

Дата публікації (оприлюднення) статті: 21.05.2026